

## **ХАРАКТЕРИСТИКА КАНАЛОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ПУП «ГОМЕЛЬБОИ» И ОБОСНОВАНИЕ ПРОЕКТА ВЫХОДА НА РЫНОК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

В статье авторы представляют характеристику каналов распределения и результаты внедрения проекта на рынок Российской Федерации.

In the article the authors present the characteristics of distribution channels and the results of the project implementation in the territory of the Russian Federation.

*Ключевые слова:* каналы распределения; центр распределения; входящий поток; исходящий поток; суммарная отгрузка; клиенты.

*Key words:* distribution center; the incoming flow; the outgoing flow; summary dispatch; clients.

Функционирование логистических систем – процесс многогранный, включающий в себя технико-технологические, экономические, организационные, информационные, финансовые и другие аспекты. Процесс их проектирования с точки зрения складской подсистемы должен определять место складского звена в логистической цепи, а также формулировать требования к складам в соответствии с целями функционирования всей логистической системы [1, с. 131].

ПУП «Гомельбои» – крупнейшее современное белорусское предприятие по производству обоев, основанное в 1927 г., на котором трудятся более 1000 человек.

ПУП «Гомельбои» входит в состав крупнейшего многопрофильного холдинга «Белорусские обои».

Местонахождение ПУП «Гомельбои»: 246021, г. Гомель, ул. Севастопольская, 45.

Сегодня ПУП «Гомельбои» выпускает практически все виды обоев:

- глубокой печати тисненные окрашенные;
- глубокой печати гладкие, водостойкие при эксплуатации;
- глубокой печати рельефные тисненные дуплекс, водостойкие при наклеивании, потолочные;
- глубокой печати тисненные дуплекс с раппортом, в том числе с применением металлизированного пигмента, краски-глиттер;
- глубокой печати вспененные (пенообои);
- тисненные металлизированные на нетканой основе с добавлением синтетических волокон.

Основные показатели деятельности ПУП «Гомельбои» представлены в таблице 1.

Таким образом, можно сделать вывод, что объем производства продукции в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличился на 5,4%, а затраты на производство продукции возросли на 6,1%, что обусловило стабильное состояние затрат на 1 р. произведенной продукции в 2013 и 2014 гг. Прибыль от реализации в 2014 г. по сравнению с 2013 г. возросла на 19,1%, что было обусловлено превышением доходов по инвестиционной, финансовой и иной деятельности над расходами. По показателям рентабельности реализованной продукции и производства в 2013 г. виден резкий спад и в 2014 г. незначительный рост на 0,7 и 0,8%. Производительность труда характеризует результативность трудовых затрат в единицу времени. Таким образом, в 2014 г. производительность труда возросла по сравнению с 2014 г., что является положительным фактором для ПУП «Гомельбои».

Таблица 1 – Основные показатели хозяйственной деятельности ПУП «Гомельобой», основным видом деятельности которого является производство, за 2012–2014 гг.

Показатель	Год			Темп роста, %, или отклонение (+; –)	
	2012	2013	2014	2013 г. к (от) 2012 г.	2014 г. к (от) 2013 г.
Объем производства продукции, млн р.	322 067	293 542	309 396	91,1	105,4
Затраты на производство продукции, всего, млн р.	301 187	300 257	318 695	99,7	106,1
В том числе материальные затраты, млн р.	227 276	208 054	227 972	91,5	109,6
Материалоотдача, р.	1,41	1,41	1,36	100	96,5
Выручка от реализации (за вычетом налогов и сборов), млн р.	371 830	323 858	315 984	87,1	97,6
Себестоимость реализованной продукции, млн р.	318 177	293 569	286 570	92,3	97,6
Прибыль (убыток) от реализации продукции, млн р.	16 619	10 413	12 398	62,7	119,1
Прибыль, млн р.	53 653	30 221	29 414	56,3	97,3
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, млн р.	113 669	237 384	463 275	208,8	195,1
Среднегодовая стоимость оборотных средств, млн р.	336 173	310 921	611 714	92,5	196,7
Затраты на 1 р. произведенной продукции, р.	0,94	1,03	1,03	109,6	100
Затраты на 1 р. реализованной продукции, р.	0,86	0,91	0,91	105,8	100
Рентабельность реализованной продукции, %	4,5	3,2	3,9	–1,3	0,7
Рентабельность производства, %	5,2	3,5	4,3	–1,7	0,8
Фондоотдача, р.	2,83	1,24	0,67	–1,59	–0,57
Среднесписочная численность работников, чел.	1145	1 135	959	99,1	84,5
Производительность труда по объему производства, млн р.	281,3	258,6	322,6	91,8	124,7
Примечание – Составлено автором на основе данных предприятия.					

Продукция ПУП «Гомельобой» реализуется как на территории Республики Беларусь, так и в странах ближнего и дальнего зарубежья. В таблице 2 представлены данные по распределению поставок обоев по странам.

Таблица 2 – Распределение поставок обоев ПУП «Гомельобой» по странам за 2013–2014 гг.

Страна	2013		2014		Темп роста, %	
	т.у.к.	тыс. р.	т.у.к.	тыс. р.	т.у.к.	тыс. р.
Азербайджан	147,794	502,563	60,775	172,776	41,12	34,38
Армения	–	–	39,784	85,251	100	100
Болгария	287,757	372,619	212,076	340,021	73,70	91,25
Грузия	281,804	404,215	398,806	708,017	141,52	175,16
Казахстан	388,751	548,455	897,88	1 540,64	230,97	280,90
Кыргызстан	–	–	176,767	592,956	100	100
Латвия	79,153	129,034	91,148	158,724	115,15	123,01
Литовская Республика	437,446	702,608	465,625	1 004,24	106,44	142,93
Молдова	174,551	213,434	101,517	147,336	58,16	69,03
Монголия	54,435	66,008	0	0	0	0
Польша	71,199	101,139	58,501	99,162	82,17	98,05
Российская Федерация	9 698,28	13 243,26	6 875,72	11 650,27	70,90	87,97
Туркменистан	–	–	45,608	141,557	100	100
Турция	–	–	22,101	51,037	100	100
Узбекистан	15,584	55,54	–	–	–	–
Украина	34,949	49,788	155,505	232,942	444,95	467,87
Итого по экспорту	11 671,7	16 388,66	9 601,812	16 924,93	82,27	103,27
Республика Беларусь	2 937,88	5 337,69	2 913,30	5 989,55	99,16	112,21
ИТОГО	14 609,58	21 726,35	12 515,11	22 914,48	85,66	105,47
Примечание – Составлено автором на основе данных предприятия.						

За 2014 г. в стоимостном выражении в национальной валюте было реализовано продукции на сумму 22 914,48 тыс. р., что на 1 188,13 тыс. р. больше аналогичного периода прошлого

года. В натуральном выражении снижение реализации продукции произошло по основным рынкам: Российская Федерация – 29,1%, Республика Беларусь – 0,84%. Также наблюдается снижение реализации по ряду стран: Азербайджан – 58,88%; Болгария – 26,3%; Молдова – 41,84%; Польша – 17,83%. За этот период не было поставок в такие страны как Монголия и Узбекистан. Между тем, наблюдается и положительная динамика реализации обоевой продукции по ряду стран: Грузия – 41,52%, Казахстан – 130,97%, Латвия – 15,15%, Литовская Республика – 6,44%, Украина – 344,95%. Появились новые рынки сбыта – Армения, Кыргызстан, Туркменистан, Турция.

Основным внешним рынком для поставок обоевой продукции остается рынок Российской Федерации. Исходя из этих данных ПУП «Гомельобои» предусматривает закрепление позиций на российском рынке (планируемая отгрузка на 2016 г. – 69% от экспорта), за счет замещения аналогичной продукции производителей Украины и Германии, которые в 2014 г. снизили свои поставки в Российскую Федерацию на 30%, тем самым потеряли значительный контроль на данном регионе.

Наглядное представление доли отгрузки продукции ПУП «Гомельобои» можно увидеть на рисунках 1 и 2.

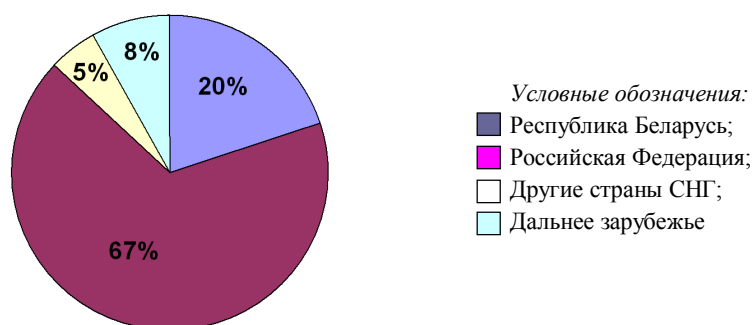


Рисунок 1 – Доля отгрузки продукции ПУП «Гомельобои» за 2013 г., %

Примечание – Составлено автором на основе данных предприятия.

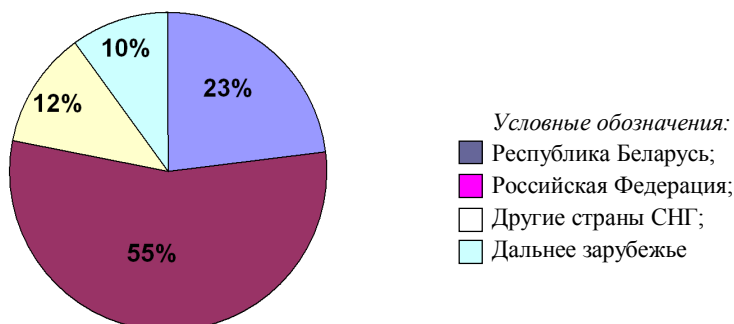


Рисунок 2 – Доля отгрузки продукции ПУП «Гомельобои» за 2014 г., %

Примечание – Составлено автором на основе данных предприятия.

Как видно из графика, в 2014 г. наблюдается большая концентрация и зависимость предприятия от российского рынка. Однако в течение года уже можно увидеть снижение доли отгрузок продукции в Российскую Федерацию в пользу других стран СНГ и дальнего зарубежья.

ПУП «Гомельобои» использует только прямой канал распределения, минуя услуги посредников, обеспечивает доставку товаров от производителя конечному потребителю.

В таблице 3 представлена характеристика собственной сбытовой системы ПУП «Гомельобои».

В настоящее время существует холдинг «Белорусские обои», в который входит 6 организаций, в том числе ПУП «Гомельобои» и Торговый дом «Белобои-Гомельобои». ОАО «Управляющая компания холдинга «Белорусские обои» является создателем частного торгового унитарного предприятия Торговый дом «Белобои-Гомельобои», основным видом деятельности которого является реализация продукции, выпускаемой обоевыми предприятиями холдинга. В

состав торгового дома входят шесть оптовых складов, расположенных в разных регионах Республики Беларусь, пять фирменных магазинов и более ста фирменных секций.

Таблица 3 – Характеристика собственной сбытовой системы предприятия ПУП «Гомельобои» на 01.01.2015 г.

Наименование сбытового подразделения	Год открытия подразделения	Место расположения	Характеристика деятельности
Торговый Дом «МозырьСтройка»	2010	ул. Шоссейная, 2/1, 247760, г. Мозырь, Гомельская область	Предоставление строительных материалов, смесей и растворов
Торговый Дом «Белобой-Гомельобои»	2010	Республика Беларусь, 246021, г. Гомель, ул. Ильича, 51В	Реализация продукции, выпускаемой ведущими обойными предприятиями холдинга. В состав торгового дома входят пять оптовых складов, расположенных в разных регионах Республики Беларусь, шесть фирменных магазинов и более ста фирменных секций
<i>Оптовые склады</i>			
Склад № 5		г. Гомель, ул. Герцена, 42	
Склад № 7		пос. Михановичи, Минский район	
Склад № 8		г. Могилев, ул. Гастелло	
Склад № 9		г. Волковыск, ул. Мопровская	
Склад № 3		Витебский район, дер. Новка, ул. Озерная	
Склад № 10		г. Брест, ул. Я.Купалы	
<i>Фирменные магазины</i>			
Магазин № 2		г. Гомель, ул. Ильича 51/в	
Магазин № 5		г. Гомель, ул. Севастопольская, 45	
Магазин № 4		г. Гомель, пр-кт Октября, 34	
Магазин № 10		г. Жлобин, ул. Подъездная, 51	
Магазин № 3		г. Добруш, пр. Луначарского, 4	
Примечание – Составлено автором на основе данных предприятия.			

ПУП «Гомельобои» обслуживает больше 2 000 магазинов на рынке Российской Федерации, поэтому, с точки зрения логистики, иметь свой распределительный центр необходимо и актуально.

Для определения места расположения распределительного центра ПУП «Гомельобои» на рынке Российской Федерации была отобрана выборка из 12 магазинов Российской Федерации по 2 критериям: частоте заказа и величине грузооборота. На рисунке 3 наглядно отображены места расположения основных магазинов-клиентов на территории Российской Федерации.

Используя классический подход картографии, мы определили выгодное место расположения распределительного центра и это – преимущественно г. Москва и близлежащие районы. Также необходимо принимать во внимание подход-решение «сделать или купить», т. е. пользоваться услугами собственного склада или арендованного. Для этого необходимо сопоставить разность затрат по использованию собственного и наемного склада с капитальными вложениями, необходимыми для организации собственного склада. Срок их окупаемости должен удовлетворять инвестора [3, с. 437].

В нашем случае будем рассматривать услуги наемного склада, при условии, что площадь, переменные и постоянные затраты, транспортная доступность одинаковы. Первый склад находится по адресу Российская Федерация, г. Климовск, Симферопольское шоссе, 33; второй – г. Москва, район Ростокино, ул. Докукина, 10; третий – Раменский район, пос. Быково, Новорязанское шоссе, 19 км от МКАД.

Таким образом, было выбрано 3 рациональных места расположения склада для ПУП «Гомельобои» на рынке Российской Федерации и относительно них проводился расчет в тоннах на километр (т/км) по входящему и исходящему потокам для каждого распределительного центра:

Вход. поток  $РЦ_1 = 4\,872\,260\,700$  т/км =  $A_1$ ;

Вход. поток  $РЦ_2 = 5\,500\,939\,500$  т/км =  $A_2$ ;

Вход. поток  $РЦ_3 = 5\,422\,354\,650$  т/км =  $A_3$ .

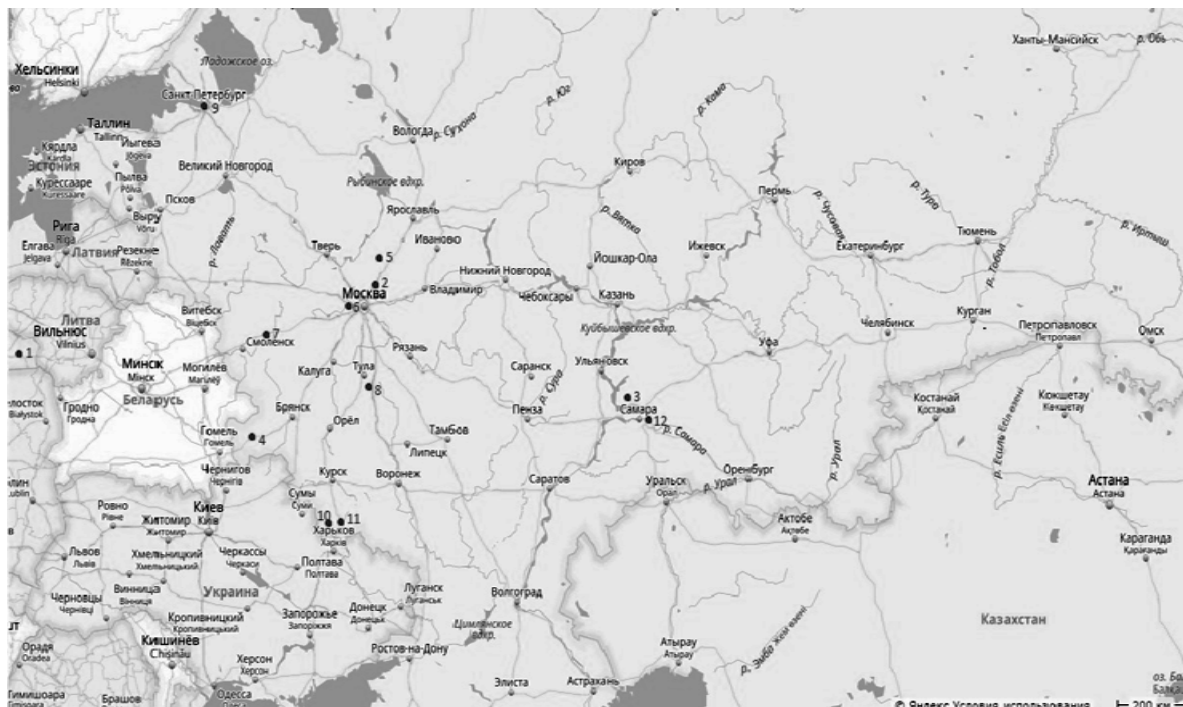


Рисунок 3 – Основные клиенты-магазины ПУП «Гомельобои» на рынке Российской Федерации

Примечание – Составлено автором на основе источника [2].

Рассчитаем исходящий поток для каждого распределительного центра путем умножения расстояния от распределительного центра до клиентов-магазинов на грузооборот ( $V_1, V_2, V_3$ ) и получим следующие результаты:

Исход. поток  $РЦ_1 = 3\,124\,905\,456 \text{ т/км} = V_1$ ;

Исход. поток  $РЦ_2 = 2\,894\,247\,362,4 \text{ т/км} = V_2$ ;

Исход. поток  $РЦ_3 = 3\,053\,037\,168 \text{ т/км} = V_2$ .

Теперь можно найти оптимальный склад для ПУП «Гомельобои» путем сложения входящего (А) и исходящего (В) потоков. Там, где сумма будет меньше, соответственно, и затраты будут меньше ( $ТС_1, ТС_2, ТС_3$ ):

$ТС_{(РЦ_1)} = 4\,872\,260\,700 \text{ т/км} + 3\,124\,905\,456 \text{ т/км} = 7\,997\,166\,156 \text{ т/км}$ ;

$ТС_{(РЦ_2)} = 5\,500\,939\,500 \text{ т/км} + 2\,894\,247\,362,4 \text{ т/км} = 8\,395\,186\,862,4 \text{ т/км}$ ;

$ТС_{(РЦ_3)} = 5\,422\,354\,650 \text{ т/км} + 3\,053\,037\,168 \text{ т/км} = 8\,475\,391\,818 \text{ т/км}$ .

Таким образом,  $ТС_{(РЦ_1)}$  составила  $7\,997\,166\,156 \text{ т/км}$ ;  $ТС_{(РЦ_2)} - 8\,395\,186\,862,4 \text{ т/км}$ ;  $ТС_{(РЦ_3)} - 8\,475\,391\,818 \text{ т/км}$ . Из расчетов видно, что распределительный центр под номером 1 с точки зрения логистики наиболее оптимален как проект к внедрению для ПУП «Гомельобои» по критерию совокупных затрат.

### Список использованной литературы

1. **Аникин, Б. А.** Коммерческая логистика : учеб. / Б. А. Аникин, А. П. Тяпухин. – М. : Проспект, 2012. – 437 с.
2. **Яндекс** карта [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://yandex.by/maps/>. – Дата доступа : 19.05.2017.
3. **Современная** логистика / Дж. С. Джонсон [и др.]. – 7-е изд. – М. : Вильямс, 2010. – 624 с.